

«ЕСЛИ ОСТАНАВЛИВАЕТСЯ СТРОЙКА, ТО В ПРИНЦИПЕ НИКАКОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ НЕТ»

РУКОВОДИТЕЛЬ ДИРЕКЦИИ ПО РАБОТЕ С КРУПНЫМИ КЛИЕНТАМИ СЗРЦ ВТБ СЕРГЕЙ ГРИГОРЬЕВ НАКАНУНЕ ДНЯ СТРОИТЕЛЯ РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ЮЛИИ ЧАЮН, КАКИЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ ФИНАНСИРУЕТ БАНК, ПОЧЕМУ В РЯДЕ СЕГМЕНТОВ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ОТМЕЧАЕТСЯ СТАГНАЦИЯ И О ТОМ, ЧТО ЖДЕТ ГОРОД В СВЯЗИ С НЕДОСТАТОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРНОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬЮ.

BUSINESS GUIDE: Сколько у СЗРЦ ВТБ корпоративных клиентов в целом и сколько из них строительных компаний, девелоперов?

СЕРГЕЙ ГРИГОРЬЕВ: Мы обслуживаем и кредитруем наиболее значимых клиентов крупного и среднего бизнеса. Если говорить о строительной отрасли, то это около 17% в объеме нашего кредитного портфеля.

BG: А как количество ваших клиентов из строительного блока изменилось за аналогичный период прошлого года?

С. Г.: Количество наших клиентов из этого сектора находится примерно на одном и том же уровне уже в течение нескольких лет. Это связано с тем, что у нас есть заемщики, имеющие постоянные кредитные линии, с которыми выстроены длительные взаимоотношения. И когда строительство одного объекта завершается, то начинается другой проект.

BG: Сколько строительных проектов вы сейчас финансируете?

С. Г.: В настоящий момент мы финансируем двенадцать объектов жилищного строительства в Северо-Западном федеральном округе. Если говорить о коммерческой недвижимости, то новых объектов к строительству в этом году почти не было заявлено. Клиенты завершают те объекты, которые были начаты в предыдущие периоды. Это объясняется той тенденцией, которая сегодня обозначена на рынке — с геополитикой и экономическим положением страны. Произошло увеличение цены денежных займов, именно поэтому те объекты, по которым ведутся работы, завершаются, а вот новых почти нет. Но я говорю «почти» — если бы вообще не было объектов, можно было бы сказать, что жизнь остановилась, потому что строительный сектор — это как раз тот двигатель, который показывает развитие страны, регионов. Если останавливается стройка, то в принципе никакого развития экономики нет.

BG: Можете ли назвать разницу в количестве коммерческих объектов, которые вы рассматривали ранее и рассматриваете сейчас?

С. Г.: Обычно в год мы обсуждали от пяти и более проектов. В этом году их существенно меньше, но они есть. В пример могу привести недавно принятое решение о кредитовании проекта ООО «Стройбаза „Рыбинская“» по строительству магазина и бизнес-центра на Уткином проспекте у станции метро «Ладожская». Однако участок под строительство был получен намного ранее, так что этот объект можно отнести как к старому, так и к новому строительству.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

BG: Как вы оцениваете состояние строительного рынка на данный момент?

С. Г.: Я могу ответить, что происходит очень бурный рост жилищного строительства в области жилья экономкласса. Застраивается территория вокруг кольцевой автодороги, активно возводится жилье в Приморском, Пушкинском районах, на границах города с Ленобластью, либо уже на территории Ленинградской области, но примыкающей к Петербургу. В городе жилье стало строиться меньше: либо это элитные объекты, либо комфорт-класса. И стоимость жилья на данном рынке не падает, а наоборот, идет повышение на инфляционную составляющую или даже чуть больше. Дело в том, что новых пятен под строительство практически не осталось. В связи с этим очевидно, что уплотнительная застройка близится к завершению. Впрочем, еще есть отдельные объекты — сейчас переезжают крупные предприятия из центра города, высвобождая территорию под застройку. Но этого недостаточно, да и торгов проводится мало. Все развитие жилищного строительства ушло на окраины, стоит только взглянуть на застройку Парнаса, Славянки, районов Шушары и Ручьи, где сейчас ведется мощное строительство на бывших землях сельскохозяйственного назначения. Но мы видим очень значительное отставание инфраструктуры. По нашему мнению, город может столкнуться с очень большими инфраструктурными трудностями как с точки зрения развития дорог, так и по вопросу обеспечения поликлиниками, школами и детскими садами. Один из ключевых вопросов на данный момент для строительных компаний — подключение инженерных сетей. Уже

многие строители, возводящие объекты в новых микрорайонах, задумываются о том, что, возможно, им придется строить индивидуальные очистные сооружения и другие инженерные объекты.

BG: А к чему может привести такое несоответствие объемов введения жилья и инфраструктурных объектов?

С. Г.: Как к автотранспортному коллапсу, так и к социальному напряжению. В новые микрорайоны в основном переезжает молодежь, семьи с детьми, следовательно, нужны поликлиники, детские сады, школы. Если этой инфраструктуры нет, значит, детей начинают возить в близлежащие районы и происходит значительное повышение транспортной нагрузки — и так далее по кругу.

BG: Но разве сейчас согласовывают проекты, которые не обременены социальными инфраструктурными объектами?

С. Г.: Вы можете проверить мои слова. Посмотрите построенное жилье в Мурино, на Парнасе, вы увидите, что я прав. Город только сейчас начал поднимать эти вопросы, обязывать застройщиков возводить социальные инфраструктурные объекты. И на Парнасе только сейчас появятся первые школы и детские сады, хотя эта территория застраивается очень давно.

BG: О потенциальном финансировании каких новых проектов банк ведет переговоры с застройщиками?

С. Г.: Такие переговоры идут, но мы будем готовы поделить информацией лишь тогда, когда будут подписаны все необходимые соглашения. Я могу сказать, что у нас есть удачные объекты не только в Петербурге, но и в регионах. Например, в Петрозаводске, где идет интенсивное жилищное строительство, мы развиваем проект с ГК «Охта Групп». Два мощных торговых центра возводятся при нашем финансировании также в Петрозаводске и Архангельске, причем оба находятся в центре города, имеют высокую степень готовности и заключенные договоры аренды с якорными арендаторами.

BG: Почему вы, будучи банком, отслеживаете заполняемость объектов?

С. Г.: Мы отслеживаем этот показатель потому, что он является основой погашения наших кредитов. Арендная плата — это ключевой доход, который получает торговый центр. Если не выполняется бизнес-план, не работает бизнес-модель, значит, мы ставим под сомнение погашение кредита. В отдельных случаях мы даже согласовываем с собственником минимальную арендную плату, а каждый договор в принципе проходит наше одобрение.

BG: А приходят ли к вам компании, которые ранее не были представлены на нашем рынке?

С. Г.: Да, есть и такие компании. В частности, совсем недавно к нам поступило одно интересное предложение о финансировании проекта по строительству складских мощностей в Ленинградской области. Думаю, что через месяц-другой мы сможем вам об этом рассказать.

BG: Не меняются ли условия для ваших клиентов — строительных компаний? Все-таки сейчас крайне нестабильная экономическая и геополитическая ситуация, и Центробанк ужесточает правила игры для банковского сектора.

С. Г.: Вы знаете, мы прошли с нашими клиентами очень длинный путь, вместе пережили кризисный 2008 год и непростой 2010-й, когда были взлеты и падения и резко менялись цены. Учитывая этот опыт, мы разработали четкую программу финансирования именно строительных компаний, а все кризисы показали, что выбранная нами стратегия верна. Мы оцениваем как опыт заемщика, реализующего тот или иной проект, так и анализируем и сам заявленный объект, его локацию, план продаж, смотрим на выстроенную заемщиком стратегию погашения кредита. Мы очень не любим так называемый «котловый метод» — финансирование на пополнение оборотных средств, которые компания направляет на все свои объекты, а хотим финансировать конкретный объект и видеть его денежные потоки.

За время нашей работы у нас практически не было случая, чтобы проект не удалось реализовать. В исключительных случаях трудности испытывали мелкие фирмы с единичными объектами. Мы очень четко подходим к отбору, поэтому круг наших заемщиков — строительных компаний находится примерно на одном и том же уровне.

BG: Что ждет строительный рынок Петербурга в ближайшее время?

С. Г.: Сегодняшний рынок позволяет строительным компаниям спокойно строить, финансировать и возвращать кредиты. Спрос в Санкт-Петербурге будет всегда: еще много коммунальных квартир, здесь много крупных промышленных предприятий и много рабочих мест, люди стремятся переехать сюда жить. То есть в нашем городе достаточно благоприятная среда, и если сам заемщик ведет прозрачную деятельность, то не должно быть срывов. И на этой позитивной ноте я хотел бы поздравить дорогих наших клиентов с Днем строителя! ■